

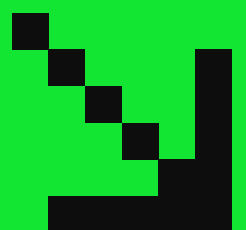
# The digital Brand

## *Playbook* *2026*



*In diesem Whitepaper erfährst du, wie du in 2026 wirksam deine Zielgruppe erreichst, mit diesen Kontakten Impact schaffst und sie zu einer treuen Community entwickelst.*

Wir haben alle unsere Maßnahmen aus dem letzten Jahr analysiert sowie neue Entwicklungen am Markt berücksichtigt, um daraus Key Learnings abzuleiten, die du direkt in deine Jahresplanung einbeziehen kannst.



# 1.

## So erreichst du deine Zielgruppe

Über alle Altersgruppen hinweg bevorzugen bereits mehr als 1/3 aller Online User Social Media für die erste Recherche von Produkt Reviews oder Empfehlungen. (vgl.: Q1)

Wenn du deine Zielgruppe effektiv erreichen willst, muss dein Content für diese Suchanfragen optimiert sein. Dabei spielt das Creative selbst eine elementare Rolle. Denn Algorithmen lesen längst nicht mehr nur Captions aus,

sondern erfassen Texte wie gesprochene Inhalte direkt im Creative und nutzen diese Information um deinen organischen sowie paid content kontextuell den richtigen Personen aufzutischen. (vgl.: Q2)

Unsere Learnings zeigen, dass eine SEO Analyse im Vorhinein bis zu 25% stärkere Ergebnisse in der Ausspielung erzielt.

### Handlungsempfehlungen

- Definiere für jedes Content Format eine klare Funktion → Stichwort: Einordnung im Marketing Funnel.
- Optimierte Inhalte nach dem Suchverhalten deiner Zielgruppe: Das betrifft sowohl Captions als auch das Creative selbst.
- Greife Themen auf, die deine Zielgruppe bereits beschäftigen: So findest du auch organisch in ihre feeds.
- Reduziere deine Kanäle bewusst auf die, die für deine Zielgruppe am relevantesten ist.

### So machst du es messbar

Eine gute Performance ist das Ergebnis von Data-Driven Marketing. Die Watchtime dient hierbei als Qualitätsfilter, der zeigt, ob die Relevanz deines Creatives die Erwartung erfüllt. Ein sinkender Cost per Thruplay ist der Beweis, dass dein Content kontextuell richtig ausgespielt wird. Durch den Abgleich von Watchtime und CPM wie Cost per 1k Reached optimierst du deine Distribution nach Aufmerksamkeit und nicht nur nach Volumen.

# 2.

## *So sorgst du für Impact*

Impact entsteht dort, wo Inhalte emotional berühren und Doomscrolling unterbrechen können. Spannungsbögen über mehrere Kontakte, also Content Pieces in möglichst diversen Formaten erhöhen nicht nur den Recall sondern sind auch wichtige Marker für Algorithmen.

Die Antwort sind also serielle Content Formate mit Spannungsbögen, die sich über mehrere Episoden ziehen mit hoher inhaltlicher Relevanz für deine Zielgruppe.

Eine starke Hook ist weiterhin der Schlüssel, um in der Content-Flut durchzubrechen. Achte aber auch darauf, dass das restliche Creative mit Retention Hooks die Aufmerksamkeit des Users bis zum Ende aufrechterhält. So erhöhst du die Average View Duration sowie die overall Performance.

Kreativität und Relevanz sind dabei deutlich wichtiger als der Production Value.

Bei der Plattformwahl achte nicht nur auf die Demografie der Userbase sondern auch auf die Erwartungshaltung, die User vom Content auf den Plattformen haben und die Möglichkeiten, die sich dir bieten, mit diesen Usern zu interagieren.



## *Handlungsempfehlungen*

- Sprich an, was deine Zielgruppe wirklich bewegt → du willst nicht nur eine Markenbotschaft transportieren, sondern echte Emotionen aufgreifen.
- Zeige echte Stories, von echten Menschen mit echten Emotionen. Sie erzeugen eine stärkere Bindung zu deiner Zielgruppe als perfekt inszenierte Inhalte.
- Entwickle serientaugliche Formate und baue damit einen Spannungsbogen über mehrere Creatives hinweg auf.
- Unterbreche das Doomscrolling mit klaren Thumbstoppern. Du brauchst starke Hooks, visuelle Brüche oder unerwartete Einstiege, um die Aufmerksamkeit zu bekommen und zu behalten.

## *So machst du es messbar*

Nutze die Hook Rate (3s Video Views/Impressions) um zu messen, wie gut du die Zielgruppe mit deinem Creative catchen konntest. Mit Watchtime und Thruplays misst du, wie gut du sie halten konntest. Für Retention Hooks sieh dir den Video-View-Breakdown an. So kannst du auch deren Qualität auswerten.

# 3.

## *So baust du eine nachhaltige Community für deine Marke auf*

Community entsteht nicht durch einzelne Kampagnen, sondern durch den Aufbau einer kontinuierlichen Beziehung. Marken brauchen Wiedererkennungswert, Nähe und ein Gesicht, um langfristig relevant zu bleiben und Vertrauen aufzubauen.

Entscheidend ist hierbei die Consistency im Posting deiner Inhalte. Nur durch den verlässlichen Upload hochwertiger Inhalte besetzt du dauerhaft einen Platz im Bewusstsein deiner Zielgruppe. Es geht darum, durch eine kontinuierliche Präsenz Erwartungshaltungen zu erfüllen und Qualität zum Standard zu machen.

Der nachhaltige Aufbau gelingt jedoch nur, wenn du konsequent den direkten Dialog suchst und relevante Themen in deiner Community ansprichst. Nutze dabei alle Tools die dir die Plattform zur Interaktion bietet.

Um diese Verbindung zu festigen, ist der strategische Wechsel von punktuellen Kampagnen hin zu langfristigen Kooperationen entscheidend. Wenn ausgewählte Creators als echte Brand Ambassadors fungieren, verleihen sie deiner Marke eine glaubwürdige Stimme und ein beständiges Gesicht, das die Brücke zwischen professionellem Content und menschlicher Nahbarkeit schlägt.

## Handlungsempfehlungen

- Gib deiner Marke ein Gesicht. Wiederkehrenden Personen, die Perspektive und Nähe schaffen, indem sie Produkte oder Dienstleistungen in ihrer eigenen Lebensrealität einbauen.
- Teste kontinuierlich, was Resonanz erzeugt. Formate und Inhalte müssen laufend beobachtet und weiterentwickelt werden.
- Setze auf langfristige Kooperationen mit Influencern, damit sie einen nachhaltigen Beitrag zum Markenbild beisteuern und die Verbindung über Zeit wachsen kann.

## So machst du es messbar

Ziel ist es, Beziehungsqualität zu quantifizieren und über das reine Follower-Wachstum hinauszublicken. Nutze dafür die (Post) Engagement-Rate sowie einen Sentiment Score, um langfristig ein Verständnis für das Markengefühl und die Bereitschaft für Interaktion in deiner Audience zu bekommen. Bei Kooperationen macht sich der Vertrauens-Transfer durch Audience Overlap & Follower Growth sichtbar. Wichtig: Die Engagement-Rate sollte bei dem Audience Wachstum nicht signifikant sinken. Ein messbarer Anstieg im Branded Search Volume zeigt, dass deine Marke und deine Ambassadors nicht nur Reichweite liefern, sondern nachhaltig in der Community verankert sind.

# Lust auf einen Deep Dive?

**Melde dich  
direkt bei uns!**

Wir freuen uns von dir zu hören :)

In der gaisbergamaaze Group verbinden wir Strategie mit digitaler Schlagkraft. Also perfekt für jeden, der es ernst meint.

**office@gaisbergamaaze.at**